

## LINKEDIN E SVILUPPO COMMERCIALE

**DURATA CORSO:** 24 ore

**AMBITO:** D. DIGCOMP - Quadro comune europeo di riferimento per le competenze digitali

**CODICE COMPETENZA:** D.8 Comunicazione e collaborazione in contesti digitali - Impiego

### DESCRIZIONE DEL CORSO

Conoscere un social network come LinkedIn può essere molto utile per creare un network professionale, per sviluppare una strategia per contattare potenziali clienti, attraverso la promozione del sapere e del saper fare della nostra impresa e della sua reputazione digitale, tutti elementi questi che sono funzionali ad entrare in contatto con potenziali clienti (imprese e/o personale che lavora al loro interno) che si trovano, come noi, su questo network professionale. LinkedIn potrebbe essere uno strumento molto efficace ed efficiente per fare contatti con potenziali clienti con un ottimo rapporto costi (tendenzialmente bassi) e benefici (potenzialmente alti).

### PROGRAMMA

- Il Profilo LinkedIn e la Pagina LinkedIn dell'Impresa, impostazione e principali funzionalità
- Elementi di Marketing e di Customer Relationship Management (CRM)
- Come fare collegamenti tramite il social network professionale LinkedIn
- I Principali strumenti operativi che LinkedIn mette a disposizione (es. anche per lo sviluppo commerciale)

### DESTINATARI

Dato il taglio commerciale del programma, il percorso è rivolto principalmente a responsabili Vendite e Marketing, dipendenti delle relative funzioni che possono essere interessati ad un utilizzo efficace ed efficiente di questo strumento per il social networking on-line in ambito di sviluppo commerciale. Il corso si rivolge principalmente a chi vuole costruire un'efficace strategia di social selling e quindi a: Export Manager e TEM; Responsabili Marketing che utilizzano già LinkedIn con scarsi risultati; Venditori.

### MODALITA' DI SVOLGIMENTO

La formazione verrà erogata in modalità "aula corsi interna", offrendo una combinazione di esercitazioni, studi di casi e simulazioni per favorire un apprendimento completo e pratico. Tenendo conto del carattere digitale del percorso, si preferisce adottare la teleformazione, attraverso l'utilizzo dello strumento ADA - Apprendimento a Distanza Attivo. Questo sistema permette di tracciare tutte le attività svolte durante il corso e consente la stampa dei rapporti relativi.

Le lezioni saranno strutturate in modo da alternare spiegazioni teoriche da parte del docente a esercitazioni pratiche, consentendo a ciascun partecipante di mettere in pratica fin da subito quanto appreso. L'intero corso si svolge in diretta tramite una piattaforma LMS (Learning Management System) che gestisce l'aula virtuale in modalità sincrona. Grazie ai registri di log e alla reportistica generata, è possibile tracciare in modo univoco la presenza dei partecipanti, monitorare i tempi di accesso e la durata dell'utilizzo degli strumenti online. La piattaforma LMS garantisce un'interazione efficace tra studenti e docenti attraverso funzionalità audio, video, chat e condivisione dello schermo. Questo permette di creare un ambiente virtuale di apprendimento

coinvolgente, in cui i partecipanti possono interagire in tempo reale con il docente e gli altri studenti, favorire la discussione e risolvere eventuali dubbi o domande.

#### **COMPETENZE IN INGRESSO**

Per il seguente percorso non sono richieste particolari competenze in ingresso o conoscenze pregresse.

Durante il percorso verranno ripresi i fondamenti della disciplina per consentire un allineamento iniziale del gruppo classe. Non si ritiene pertanto necessaria la somministrazione di un test di ingresso per accedere al corso, ma verrà effettuato uno screening iniziale delle figure coinvolte per customizzare il percorso in base al target di riferimento della singola edizione.

#### **COMPETENZE IN USCITA**

Al termine del percorso verrà somministrato un test scritto finale per la verifica delle conoscenze e abilità acquisite.